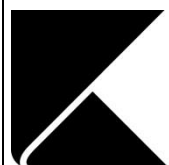


KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Rakennustekniikan koulutusohjelma

Haantio Sami

RAKENNUSALAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA JOHTAMINEN

Opinnäytetyö
Toukokuu 2015



Karelia
AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

Toukokuu 2015

Rakennustekniikan koulutusohjelma

Tikkarinne 9

80200 JOENSUU

(013) 260 600

Tekijä(t)

Sami Haantio

Nimeke

Rakennusalan yrityksen perustaminen ja johtaminen

Tiivistelmä

Tämän opinnäytetyön ideana on kertoa lukijalle, mitä rakennusalan yrityksen perustamisessa täytyy ottaa huomioon ja millainen prosessi se käytännössä on. Työssä käy ilmi, mitä yrittäjäyys vaatii henkilöltä ja mitä yrityksen perustamisen jälkeen tapahtuu. Työssä käydään läpi useita johtamismenetelmiä sekä kerrotaan, millainen hyvä johtaja on. Työ keskittyy lähinnä avoimen yhtiön perustamiseen rakennusosalalle, mutta työssä tulee ilmi muidenkin yritysmuotojen periaatteet.

Työssä tulee esille kirjoittajan kokemukset rakennusalan yrityksen perustamisesta ja toiminnan käynnistämisestä. Kirjoittaja kuvaa yrityksen perustamisen vaiheita mahdollisimman realistisesti ja tuo omia mielipiteitään esille.

Kieli

suomi

Sivuja 27

Liitteet 3

Liitesivumäärä 7

Asiasanat

opinnäytetyö, yrityksen perustaminen, rakentaminen, johtaminen

 Karelia UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES	THESIS April 2015 Degree Programme in Construction Engineering Tikkariinne 9 FI 80200 JOENSUU FINLAND +358 (013) 260 600
Author(s) Sami Haantio	
Title Starting and Managing a Construction Business	
Abstract <p>This thesis tells about starting process of a construction business as well as its management. This thesis describes what it takes to be an entrepreneur. This thesis also includes a guide for good leadership and how to grow as a business. This thesis focuses mostly on general partnership but it also brings up all company forms.</p> <p>This thesis brings up the writer's own experiences in starting a construction business and launching the service. The phases of starting a business are described as realistically as possible and the writer's own opinions are presented.</p>	
Language Finnish	Pages 27 Appendices 3 Pages of Appendices 7
Keywords construction, business, management, entrepreneur	

Sisältö

1	Johdanto	1
1.1	Lähtökohdat	1
1.2	Idean synty	1
2	Yrittäjyys	2
2.1	Mitä yrittäminen on?	2
2.2	Mitä yrittäjyys vaatii?	2
2.3	Miksi yrittäjäksi?	3
2.4	Yrittäjyyden haasteita	3
3	Yrityksen perustaminen	4
3.1	Kuinka voi olla yrittäjä?	4
3.2	Liikeidea	4
3.3	Yritysmuodot ja niiden valinta	5
3.3.1	Yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi (tmi)	6
3.3.2	Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	7
3.3.3	Osakeyhtiö	7
3.3.4	Osuuskunta	8
3.4	Hinnoittelu	8
3.5	Aloittavan yrityksen rahoitus	9
3.6	Rekisteröintiasiat	9
3.6.1	Kaupparekisteri	10
3.6.2	Yrityksen nimi	10
3.7	Vakuutukset	11
3.8	Yrittäjän eläkevakuutus YEL	12
3.9	Yrittäjän työttömyysturva	13
4	Liiketoimintasuunnitelma	13
4.1	SWOT-analyysi	13
4.2	Riskit	14
5	Yrityksen hallinto	15
5.1	Yrityksen kirjanpito ja tilinpäätös	15
5.2	Yritysten ja yrittäjien verotus	16
5.2.1	Ennakkovero	16
5.2.2	Arvonlisävero	16
5.2.3	Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus	18

6	Markkinointi ja mainonta.....	18
7	Yrityksen kasvu	19
8	Yrityksen tehokas johtaminen	21
8.1	Käyttäytymismalleja.....	21
8.1.1	Kyky luoda luottamukseen perustuvia suhteita.....	21
8.1.2	Innostavuus	22
8.1.3	Ennustettavuus ja johdonmukainen kohtelu.....	22
8.1.4	Kyky huomioida yksilöllisiä eroavaisuuksia	22
8.1.5	Empatiakyky	23
8.1.6	Rohkeus ja päättäväisyys	23
8.2	Strateginen johtaminen	23
9	Kokemukset oman yrityksen perustamisesta.....	25
10	Pohdinta	26
	Lähteet.....	27
	Liitteet	28

1 Johdanto

1.1 Lähtökohdat

Tämän opinnäytetyön ideana on kertoa lukijalle, mitä rakennusalan yrityksen perustamisessa täytyy ottaa huomioon ja millainen prosessi se käytännössä on. Työssä käy ilmi, mitä yrittäjäyys vaatii henkilöltä ja mitä yrityksen perustamisen jälkeen tapahtuu. Työ keskittyy lähinnä avoimen yhtiön perustamiseen rakennusosalalle, mutta työssä tulee ilmi myös muidenkin yritysmuotojen periaatteet.

Työssä tuon esille omat kokemukseni rakennusalan yrityksen perustamisesta ja toiminnan käynnistämisestä. Kuvaan yrityksen perustamisen vaiheita mahdollisimman realistisesti ja tuon omia mielipiteitäni esille.

1.2 Idean synty

Olen aikaisemmin suorittanut talotekniikan perustutkinnon ja valmistunut ilmastointiasentajaksi. Muutaman vuoden ajan olen tehnyt remonttitoita lähipiirissä oleville tuttaville ja positiivisen ja kannustavan palautteen jälkeen ajattelimme veljeni kanssa ottaa selvää yrityksen perustamisesta. Totesimme yrityksen perustamisen olevan suhteellisen helppo prosessi ja päätimme perustaa sivutoimisen yrityksen. Veljeni opiskelee kansainvälistä liiketaloutta ja hoitaa yrityksen kirjanpidon, markkinoinnin ja muut kaupallisen alan tehtävät. Itse hoidan rakentamiseen liittyvät tehtävät ja yrityksen toiminnan johtamisen. Toiminta aloitettiin sivutoimisena opiskelujen ohella todella kevyesti hahmottamaan liiketoiminnan kulku ja yrityksen kiinteät menot.

Idea opinnäytetööhön syntyi omasta mielenkiinnosta yrittämiseen sekä oman yrityksen perustamisen johdosta. Työn tekeminen auttoi näkemään kokonaiskuvan rakennusalan yrittämisestä sekä lisäämään tietouttani yrittämisestä yleensä.

2 Yrittäjyys

2.1 Mitä yrittäminen on?

Yrittäminen tarkoittaa työmuotoa, jossa yksi tai useampi henkilö harjoittaa liiketoimintaa yrityksessä, jonka tarkoituksena on menestyä ja tehdä voittoa. Käytännössä yrittäjä luo itselleen työpaikan ja työllistää mahdollisesti muita henkilöitä. Yrittäjiä syntyy yleensä, kun henkilö löytää jonkin uuden idean tai haluaa työllistää itsensä oman mielenkiinnon kohteen kautta. Esimerkiksi harrastuksien kääntäminen yritystoiminnaksi.

2.2 Mitä yrittäjyys vaatii?

Yrittäjäksi voi alkaa aivan kuka tahansa riippumatta koulutuksesta, työkokemuksesta, iästä tai sukupuolesta. Yrittäjyys kuitenkin vaatii tietynlaisia luonteenpiirteitä ja intohimoa omaan alaan. Rakennusalalla on helppo alkaa yrittäjäksi, mikäli henkilöllä on yhtään remonttitaloja ja niihin tarvittavat työvälineet.

Itselleni yrittäjyys tuntuu kaikkein luontevimmalta valinnalta, sillä olen aina pitänyt ongelmien ratkaisemisesta ja uusien ideoiden kehittämisestä ja niiden eteenpäin viemisestä. Rakennusalalla yrittäjänä toimiessa pääsee toimimaan kaikilla rakennushankkeiden osa-alueilla. Yrityksen aloittaminen rakennusalalle onnistuu helposti pienemmilläkin remonteilla ja kasvumahdollisuudet ovat suuret. Tavoitteena on vain löytää oikeat jäsenet tiimiin, jotka ovat yhtä valmiita yrityksen kehittämiseen kuin itse.

Yrittäjän hyviä ominaisuuksia ovat muun muassa

- ahkera
- luova
- rohkea, oma-aloitteinen

- tuloksiin pyrkivä
- päättäväinen
- myyntitaitoinen
- on valmis ottamaan riskejä
- sietää epävarmuutta.

2.3 Miksi yrittäjäksi?

Yrittäjäksi ryhtyminen voi tuntua pelottavalta ja työläältä prosessilta, mutta yrittäjyyden edut motivoivat yrittämään. Yrittäjänä vain taivas on rajana ja saa itse päättää miten, missä ja milloin työskentelee. Yrittäjänä on mahdollisuus menestyä taloudellisesti ja tehdä töitä vain muutama tunti päivässä. Toisaalta sama mahdollisuus on, että yrittäjänä joutuu tekeään 18-tuntista päivää saamatta juurikaan tuloja. Yrittäjänä kuitenkin pääsee tekemään sitä työtä, josta todella nauttii. Monet ihmiset tuijottavat kelloa ja odottavat kahdeksan tuntisen työpäivän loppuvan, kun taas yrittäjillä 18-tuntinen työpäivä saattaa mennä silmänräpäyksessä, sillä he nauttivat työstään. Asioita, joita yrittäjät arvostavat:

- voi olla oman itsensä esimies
- voi itse määritellä työtehtävänsä
- voi vaikuttaa työaikoihinsa
- on mahdollisuus menestyä taloudellisesti
- saa toteuttaa itseään
- voi työllistää muita

2.4 Yrittäjyyden haasteita

Yrittäjillä on myös monenlaisia haasteita. Heillä on todella paljon vastuuta ja he voivat joutua tekemään suuriakin päätöksiä lyhyessä ajassa. Aloittavana yrittäjänä voi olla haastavaa saada liiketoiminta kannattavaksi ilman suurempaa rahoitusta. Markkinointi on todella kallista ja pieni epävarmuus yrittäjänä toimimisesta estää tehokkaan

yrittäjätoiminnan aloittamisen. Suurin osa ajankäytöstä menee yrityksen pyörittämiseen ja aika työhön, perheelle ja vapaa-aikaan vähenee.

3 Yrityksen perustaminen

3.1 Kuinka voi olla yrittäjä?

Yrittäjäksi voi ryhtyä esimerkiksi keksimällä uuden liikeidean ja perustamalla täysin uuden yrityksen. On myös mahdollista perustaa oma yritys ja tehdä töitä toiselle yritykselle, mutta laskuttaa työstä. Muita mahdollisia keinoja, kuinka voi olla yrittäjä ovat muun muassa:

- voi ostaa toisen liiketoiminnan kokonaisuuden
- voi toimia sivutoimisena yrittäjänä
- voi olla yrityksen jatkaja sukupolven yli
- voi ryhtyä franchising-yrittäjäksi

Itse päätin perustaa tavanomaisen rakennusalan yrityksen ja toimia sivutoimisena yrittäjänä opiskelujen ohessa. Tiesin omistavani hieman yrittäjähänkeä ja talotekniikan perustutkinto antoi hyvät pohjat remonttitöihin. Opiskelujen ohella sivutoimisena yrittäjänä voin kasvattaa asiakaskuntaani ja ammattitaitoani, jotta valmistumisen jälkeen olisi mahdollisuus jäädä kokoaikaiseksi yrittäjäksi.

3.2 Liikeidea

Liikeidea on yrityksen idea, kuinka yritys tekee voittoa ja menestyy. Liikeidea täsmentää, mitä yritys tekee tai tuottaa, ketkä ovat sen asiakkaita ja miten yritys toteuttaa nämä asiat.

Meidän yrityksemme liikeidea perustuu tavallisiin remontti- ja suunnittelutöihin Pohjois-Karjalassa asuville asukkaille. Liiketoiminta on toistaiseksi sivutoimista, joten

liikeidea kehittyy koko ajan. Tällä hetkellä rakennusala on melko vanhanaikaista. Asiakas tilaa työn, jonka yritys käy suorittamassa ja lähettää laskun. Asiakaslähtöisyys ei ole monelle yritykselle kovinkaan tärkeä ominaisuus. Yrityksemme korostuva osaaminen on palveluosaaminen, vuorovaikutustaidot, ongelmien ratkaisutaidot sekä työprosessin hallinta.

Yrityksemme liikeideana oli aloittaa yritystoiminta todella kevyesti muun muassa yksinkertaisilla kiinteistönhoidon tehtävillä, kuten piha- ja ulkoalueiden hoidolla. Saimme muutaman asiakkaan tutun tuttujen kautta ja saimme toiminnan pyörimään. Kun olimme saaneet kokonaiskuvan yrityksen pyörittämisestä ja liiketoiminnasta, laajensimme yritystoimintaa yleisiin rakennus- ja remonttitöihin, asennustöihin sekä lisäsimme palveluun piipunhattujen valmistamisen, myymisen ja asentamisen. Sivutoimisena yrittäjänä on se hyvä puoli, että kun koulussa on tiukempi ja kiireisempi aikataulu, voi töitä hieman vähentää. Tavoitteena on laajentaa yritystoimintaa valmistumisen jälkeen mm. suunnittelupalveluilla sekä palkata lisää työvoimaa.

3.3 Yritysmuodot ja niiden valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Näitä ovat muun muassa päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät kysymykset. Yrityksen perustajan on useimmiten syytä selvittää yritysmuotoon ja sen valintaan liittyviä kysymyksiä alan asiantuntijoiden kanssa. (Yrityksen perustamisopas 2009, 20.)

Siihen, mikä yritysmuoto valitaan, vaikuttavat muun muassa seuraavat seikat:

- perustajien lukumäärä
- pääoman tarve
- vastuu
- toiminnan joustavuus
- yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet
- voitonjako ja tappion kattaminen

Omaan yritykseen valitsimme yhtiömuodoksi avoimen yhtiön, sillä totesimme sen olevan kaikkein järkevin ratkaisu sivutoimiseen yritykseen. Olemme veljeni kanssa tasapuolisia yhtiömiehiä ja vastaamme yrityksen toiminnasta tasapuolisesti. Yritysmuodon valinnalla ei ollut suurta merkitystä, sillä yritystoiminta on sivutoimista ja toistaiseksi todella pientä. Yritystoiminna kasvaessa tai kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirryttäessä olisi järkevintä muuttua osakeyhtiöksi ja vaihtaa osuudet esimerkiksi 51/49, jotta yritykseen löytyy jotain päätösvaltaa.

3.3.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi (tmi)

Yksityinen elinkeinoharjoittaja, jota usein kutsutaan myös toiminimiyrittäjäksi on yritysmuoto, jossa yrittäjä vastaa kaikista tekemistään sitoumuksistaan kaikella liikkeeseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjä kuitenkin saa itselleen yritystoiminnasta tulevat voitot.

Yksityiset elinkeinoharjoittajat jaetaan kahteen ryhmään. Ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittaja on itsenäinen työntekijä ilman ulkopuolista työvoimaa, kun taas liikkeenharjoittajalla voi olla itsensä lisäksi ulkopuolista työvoimaa.

Suomessa yksityisenä elinkeinoharjoittajana voi työskennellä henkilö, jolla on pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Muutoin yrittäjä tarvitsee Patentti- ja rekisterihallituksen luvan.

Yritystoiminnasta maksetaan veroa vuosittaisen tuloksen perusteella.

3.3.2 Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Ainakin toisella yhtiömiehellä on oltava pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Avoin yhtiö perustetaan avoimen yhtiön yhtiösopimuksella, jossa määritetään yrityksen toimiala, yhtiömiehet, sopimukset ja yleiset tiedot. Jos jostain syystä osakkaiden lukumäärä laskee yhteen, yhtiö voi toimia enintään vuoden avoimena yhtiönä. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan ja päättävät yhdessä sen asioista.

Kommandiittiyhtiössä on kahdentyyppisiä yhtiömiehiä, vastuunalaisia ja äänettämiä. Kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella sopimuksella, jonka allekirjoittavat kaikki osakkaat. Sopimus on lähes samanlainen kuin avoimessa yhtiössä. Lisämääräykset koskevat äänettömän yhtiömiehen panosta ja tälle maksettavaa voitto-osuutta.

3.3.3 Osakeyhtiö

Tilastojen mukaan osakeyhtiö on yleisin Suomessa käytetty yritysmuoto. Osakeyhtiö on pääomayhtiö, jossa osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista vain siihen sijoittamallaan pääomapanoksella. Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan yksi tai useampi henkilö tai yhteisö. Osakeyhtiön osakepääoman tulee olla vähintään 2500 euroa. Yhtiön perustajat merkitsevät kaikki yhtiön osakkeet jo perustamisvaiheessa. Yhtiön päätöksistä vastaavat osakkeenomistajat. Osakkeen omistajat, joilla on eniten osakkeita, saavat myös eniten päätös- ja äänivaltaa.

Osakeyhtiöllä täytyy olla hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat. Hallituksen tehtävänä on pitää huolta yrityksen hallinnosta ja edustaa yhtiötä. Yhtiöllä voi olla

toimitusjohtaja, jonka hallitus valitsee. Toimitusjohtajan tehtävänä on hoitaa yhtiön hallintoa.

3.3.4 Osuuskunta

Osuuskunta on yhtiömuoto, jonka tarkoituksena on sen jäsenistön taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita (yritysmuodot ja liiketoiminta, 2015).

Osuuskunta on itsenäinen henkilöyhteisö, jota jäsenet hallitsevat yhdessä ja demokraattisesti ja toteuttavat sen avulla taloudellisia, sosiaalisia ja kulttuurisia tavoitteita. Osuuskunnan voi perustaa jo yksi henkilö tai yhteisö. Osuuskunnan omistajia kutsutaan jäseniksi ja sen pääomaa osuuspääomaksi. Osuuskunta maksaa osuuspääoman takaisin, kun jäsen eroaa tai erotetaan osuuskunnasta. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista vain sillä pääomalla, jonka he ovat sijoittaneet osuuskuntaan, elleivät ole tehneet takaussitoumuksia osuuskunnan puolesta. Osuuskunnan asioista päättävät jäsenet, ja jokaisella jäsenellä on pääsääntöisesti yksi ääni. Jäsenet valitsevat osuuskunnan kokouksessa hallituksen. Hallitus huolehtii osuuskunnan hallinnosta ja edustaa osuuskuntaa. Osuuskunnalla voi olla toimitusjohtaja, joka hoitaa juoksevaa hallintoa. Toimitusjohtaja on mainittava perustamissopimuksessa, jos osuuskunnalla on sääntöjen mukaan toimitusjohtaja. (Perustamisopas 2015, 31.)

3.4 Hinnoittelu

Yrityksen tuotteen tai palvelun hinnoittelu kannattaa miettiä alkuvaiheessa tarkasti. Liian kallis hinta saa asiakkaat kääntymään kilpailijoiden puoleen ja liian halpa hinta taas ei tuota tulosta. Aluksi kannattaa ottaa selvää millä hinnalla kilpailijat myyvät tuotetta tai palveluaan ja miettiä sitten onko oma palvelu tai tuote parempaa tai korkealaatuisempaa kuin kilpailijoilla. Rahoituslaskelmalla on mahdollista laskea kuinka alas hinta on mahdollista puodottaa ilman että yritys jää tappiolle. Kannattaa

miettiä omalle palvelulle tai tuotteelle arvo, josta asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Esimerkiksi hyvä asiakaspalvelu ja takuu lisäävät palvelun arvoa ja luotettavuutta.

Itse kävimme yritysneuvojalla ja teimme rahoituslaskelman yleisien hankintojen ja kulujen perusteella ja saimme suhteellisen hyvän hinnan omalle palvelulle. Omat kulumme olivat todella pienet, sillä omistimme jo paljon työkaluja ja tarvikkeita, jotka olivat välttämättömiä toiminnan aloittamiseen. Vähäisten hankintojen lisäksi meillä oli jo muutama asiakas valmiina, joten markkinointiin ei alussa tarvinnut sijoittaa suuria summia. Näistä johtuen saimme kilpailukykyisen hinnan palveluillemme.

3.5 Aloittavan yrityksen rahoitus

Yleensä aloittelevalla yrityksellä on paljon menoja alkuvaiheessa. Yrittäjä joutuu ottamaan vakuutukset, ostamaan työkaluja, toimistotarvikkeita sekä markkinoimaan yritystään. Mikäli aloittelevalla yrityksellä ei ole lainkaan työkaluja, työautoa tai työtiloja voi aloitteleva yrittäjä hakea apurahaa muun muassa ELY-keskuksilta, sekä mikäli liikeidea on uusi ja erikoinen, voi uusi yrittäjä osallistua erilaisiin StartUp-liikeideakilpailuihin. Myös suuremmat yrittäjät voivat olla mahdollisia sijoittajia/rahoittajia uusille yrityksille. Yrityksen perustamisvaiheessa laaditaan yleensä rahoituslaskelma, jossa selviää kuinka paljon rahaa tarvitaan yrityksen aloittamiseksi.

Omaan yritykseen emme tarvinneet hakea lainkaan rahoitusta, sillä omistimme jo paljon tarvittavia työkaluja, auton sekä molemmilla oli hyvät säästöt.

3.6 Rekisteröintiasiat

Ennen kuin yritystoiminnan voi virallisesti aloittaa, on hoidettava kaikki tarvittavat viranomaisilmoitukset. Tärkein on yrityksen rekisteröinti-ilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Yhdellä lomakkeella voi ilmottautua kaupparekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, arvolisäverolliseksi sekä työnantajarekisteriin.

Rekisteröintilomakkeet eri yritysmuodoille ovat seuraavat:

Y1 lomake – osakeyhtiöt ja osuuskunnat

Y2 lomake – avoimet yhtiöt ja kommandiittiyhtiöt

Y3 lomake – yksityinen elinkeinonharjoittaja.

3.6.1 Kaupparekisteri

Kaupparekisteri on Patentti- ja rekisterihallituksen hallinnoima rekisteri suomalaisista yrityksistä. Kaikkien yritysten on ilmoittauduttava kaupparekisteriin, jotta yritys saa esimerkiksi Y-tunnuksen. Heti kun yrityksen perustamisilmoitus kirjataan yritys- ja yhteistötietojärjestelmään, yritys saa Y-tunnuksen. Y-tunnus on yksilöllinen tunnus, jonka viranomaiset antaa yrityksille. Sitä käytetään esimerkiksi laskutuksessa ja tarjouksia tehdessä. Yrityksen rekisteröinti on maksullista. Jokaisesta yrityksestä merkitään kaupparekisteriin yleensä vähintään yrityksen nimi, kotipaikka tai kunta, josta toimintaa johdetaan, toimiala, kuka tai ketkä edustavat yritystä ja yrityksen osoite.

3.6.2 Yrityksen nimi

Yrityksen nimen keksiminen on yksi tärkeimmistä ja haastavimmista tehtävistä. Nimen täytyy olla iskevä ja erottuva sekä sen täytyy olla tarpeeksi yksilöllinen. Nimi ei saa muistuttaa liikaa muita rekisterissä olevia nimiä. Yksi hyvä esimerkki on käyttää omaa nimeä liitettyä toimialaan. Se takaa yksilöllisyyden sekä viestittää minkä tyyppinen yritys on kyseessä. Yrityksen nimen rekisteröiminen antaa yksinoikeuden nimeen koko maassa, joka tarkoittaa sitä, että muut eivät saa käyttää tätä nimeä.

Yrityksen nimessä täytyy tulla esille myös yrityksen yritysmuoto. Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi käyttää tunnusta ”tmi” tai ”toiminimi”. Kommandiittiyhtiö käyttää lyhennettä ky. Osakeyhtiön tunnus on oy ja julkisen osakeyhtiön oyj. Avoimen yhtiön tunnus on ”avoin yhtiö”. Osuuskunnan nimen tulee sisältää sana ”osuuskunta”, yhdysosa ”osuus” tai lyhenne ”osk”.

Meidän yrityksemme nimeksi tuli Rakennus HNT avoin yhtiö, jossa Hnt viittaa sukunimeemme. Sijoitimme nimeen sanan rakennus, jotta asiakkaat osaavat yhdistää toimintamme rakentamiseen.

3.7 Vakuutukset

Vakuutukset ovat yksi yritystoiminnan tärkeimmistä asioista. Vakuutukset takaavat turvallisen yritystoiminnan ja vähentää riskejä. Aloittelevan yrittäjän kannattaa sopia tapaaminen vakuutusyhtiön edustajan kanssa ja käydä läpi millaisia riskejä yritystoimintaan liittyy ja millaisilla vakuutuksilla niitä voidaan estää. Ainoa pakollinen vakuutus, jonka yrittäjä joutuu ottamaan on YEL-vakuutus. YEL-vakuutuskin on pakollinen vasta sitten, kun yrittäjän työtulo on yli 7502,14 euroa vuodessa (vuonna 2015) sekä yritys on ollut käynnissä neljä kuukautta. Vakuutuksien ottaminen käy todella helposti, sillä heti kun uusi yritys on rekisteröity yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, vakuutusyhtiöiden edustajat soittelevat suoraan uusiin yrityksiin ja tarjoavat vakuutuksia.

Itse kilpailutimme muutamaa vakuutusyhtiötä ja kävimme läpi millaisia vakuutuksia meidän kannattaisi sivutoimisena yrittäjänä ottaa. Saimme neuvoteltua hyvät sopimukset, joita voimme joustavasti muokata liiketoiminnan muutosten mukaan.

Vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa:

- Yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus
 - kattaa myös vapaa-ajan
 - on vähennyskelpoinen kulu yritykselle.
- Keskeytysvakuutus
 - tarkoituksena turvata liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuva tulojen menetys.
- Vastuuvakuutus

- korvaa tietyin edellytyksin toiselle aiheutuneen vahingon sekä vahingon selvittelyn ja mahdolliset oikeudenkäyntikulut
- usein työn tilaaja esimerkiksi rakennus- ja siivousalalla vaatii vastuuvakuutuksen.
- Oikeusturvavakuutus Korvaa asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja, jotka voivat johtua esimerkiksi
 - toimitus-, kauppa- tai urakkasopimuksesta
 - velan tai saatavan oikeellisuuden riitautumisesta
 - irtisanomis- tai palkkaerimielisyydestä
 - vuokrasopimussuhteesta.

3.8 Yrittäjän eläkevakuutus YEL

Yrittäjän eläkevakuutus on ainoa pakollinen vakuutus, jonka yrittäjä joutuu ottamaan. Se otetaan eläkevakuutusyhtiöstä, viimeistään kuuden kuukauden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta. Toisaalta yrittäjän eläkevakuutusta ei tarvitse ottaa, jos jokin seuraavista kohdista ei täyty.

- olet 18–67-vuotias yrittäjä
- yrittäjätoimintasi jatkuu yhdenjaksoisesti vähintään 4 kuukautta
- työtulosi on vähintään 7 502,14 euroa vuonna 2015
- työskentelet yrityksessäsi

Mikäli yrittäjällä on YEL-vakuutus, kertyy hänelle työntekemisestä vanhuus- ja työkyvyttömyyseläkettä sekä kuntoutustukea. Lisäksi kaikkien Kelan tukien suuruus riippuu yrittäjän työtuloista, mikäli yrittäjällä on YEL-vakuutus.

3.9 Yrittäjän työttömyysturva

Yrittäjillä on mahdollisuus liittyä yrittäjän työttömyyskassan jäseneksi ja saada sitä kautta oikeus ansiosidonnaiseen työttömyyspäivärahaan. Liittyminen ei kuitenkaan ole pakollista. Suomessa on kaksi yrittäjäkassaa. Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa (AYT) ja Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT).

4 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on niin sanottu yrityksen käsikirja. Se on kattava ja yksityiskohtainen kirjallinen suunnitelma yrityksen liiketoiminnasta, jossa käy ilmi, kuinka liikeidea lähdetään toteuttamaan. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee esille palvelun tai tuotteen ominaisuudet, markkinatilanne, asiakaskohderyhmät sekä yrittäjien koulutus ja erikoisosaamiset. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös rahoituslaskelmat, joilla voidaan todeta yrityksen kannattavuus ja aloituksen rahoitustarve.

Liiketoimintasuunnitelmassa yritetään löytää myös mahdolliset riskitekijät, joihin voidaan tarvittaessa varautua ilman että se vaikuttaa yrityksen menestykseen. Yksityiskohtaisesti ja hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma auttaa esimerkiksi rahoittajia näkemään, että yrityksellä on menestymisen mahdollisuuksia.

4.1 SWOT-analyysi

Liiketoimintasuunnitelmassa käytetään usein nelikenttäanalyysiä, jota usein kutsutaan myös SWOT-analyysiksi. SWOT-analyysi on todella selkeä ja tehokas tapa havainnollistaa yrityksen vahvuudet (Strengths), heikkoudet (Weaknesses), mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats). SWOT-analyysin avulla voidaan tarkastella miten yrityksen vahvuuksia voidaan kehittää, miten heikkoiksi voidaan poistaa, miten mahdollisuuksia voidaan hyödyntää ja miten uhkia voidaan torjua.

<p>Vahvuuksia (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kokemus • Alan tuntemus 	<p>Heikkouksia (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ei riittävästi omaa rahaa • Ei yrittäjäkokemusta
<p>Mahdollisuuksia (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kansainvälistyminen • Kasvupotentiaali 	<p>Uhkia (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kiristynvä kilpailu • Yrittäjän jaksaminen

4.2 Riskit

Riskeiltä välttyminen on yritystoiminnassa miltei mahdotonta. Riskit ei kuitenkaan ole huono asia vaan riskienhallinnalla riskit voidaan kääntää mahdollisuudeksi. Yrittäjän on oltava valmis ottamaan riskejä yrityksen menestymiseksi. Kuitenkin riskejä täytyy osata tunnistaa, jotta niihin voidaan varautua ja niiltä voidaan suojautua. Riskienhallinta on yksi yrityksen menestymisen avain. Yritystoiminnan riskejä ovat mm:

- Liikeriskit
- Henkilöriskit
- Sopimus- ja vastuuriskit
- Tietoriskit
- Ympäristöriskit
- Keskeytysriskit
- Rikos- ja paloriskit

5 Yrityksen hallinto

5.1 Yrityksen kirjanpito ja tilinpäätös

Kirjanpito on yrityksen taloudellisen toiminnan seuraamista yksittäisen liiketapahtuman tarkkuudella. Jokainen yritystoimintaa harjoittava on kirjanpitovelvollinen. Suomessa kirjanpitoa ohjaa kirjanpitolautakunta, joka on laatinut kirjanpidolle selkeät ohjeet ja määräykset. Kirjanpitoon täytyy merkata yrityksen tuotot, kulut, omaisuus, omat varat ja velat. Tuottojen ja kulujen perusteella lasketaan yrityksen tulos eli kannattavuus.

Yrityksen johto on vastuussa kirjanpidosta ja sen järjestämisestä. Se tarkoittaa yrityksen liiketapahtumien kuvaavan kirjanpitoaineiston kokoamista, järjestämistä, numerointia, kirjoihin vientiä ja säilyttämistä. Kirjanpito on pidettävä aina ajan tasalla. Kirjanpito on tehty, kun tositteiden perusteella laaditut kirjaukset on tehty kirjanpitokirjoihin ja kun tilinpäätös on laadittu tasekirjaan tilikausittain. Kirjanpitokirjat ja tilinpäätökset täytyy säilyttää. (Yrityksen perustamisopas 2009, 140.)

Yrittäjän tärkeitä päivämääriä kuukaudessa ovat seuraavat:

- 12. päivä: arvonlisäveron, ennakonpidätyksen ja sosiaaliturvamaksujen maksaminen
- 20. päivä: eläkevakuutuksen maksaminen
- 22. päivä: verotiliote
- 23. päivä: ennakkoeron maksaminen.

Omassa yrityksessäni hoidamme kirjanpidon ja tilinpäätöksen itse, sillä toiminta on sivutoimista ja yhtiökumppanini on kaupallisen alan opiskelija sekä hallitsee kirjanpidon taidon. Lisäksi meillä on lähipiirissä ammattikirjanpitäjä, jolta saamme tarvittaessa ohjeita. Mikäli liiketoiminta kasvaa niin suureksi että emme voi hoitaa kirjanpitoa itse, ulkoistamme sen tilitoimistolle.

5.2 Yritysten ja yrittäjien verotus

Yrityksen ja yrittäjien verotus on aihe, johon kannattaa tutustua huolella jo ennen varsinaisen yritystoiminnan aloittamista. Yritykset maksavat pääasiassa kahta eri veroa. Ennakkoveroa sekä arvonlisäveroa. Tämä tarkoittaa sitä, että verotus ottaa yrityksen tuotoista tietyn suuruisen siivun. Tämä kannattaa huomioida esimerkiksi rahoituslaskelmissa.

Yrityksen verotus lasketaan yleensä luotettavan kirjanpidon perusteella. Arvonlisävero maksetaan yrityksen myyntituloista ja tulovero kirjanpidon osoittamasta tuloksesta.

5.2.1 Ennakkovero

Yleensä yrityksen tulojen verotus tapahtuu ennakkoveroina, toisin sanoen ennakonkantona. Ensimmäisen tilikauden alussa alkava yritys ilmoittaa perustamisilmoituksen yhteydessä arvion tulevan tilikauden tuloista, jonka jälkeen verotoimisto lähettää yrittäjän arvion perusteella veromaksut.

Seuraavalle tilikaudelle verohallinto laskee ennakot yleensä automaattisesti viimeksi päättyneen verokauden tulotiedoista. Ennakkoveroja pystyy maksamaan joustavasti liiketoiminnan menestymisen mukaan.

5.2.2 Arvonlisävero

Arvonlisävero, jota usein kutsutaan alviksi on kulutusvero, jonka yrittäjä lisää tuotteen tai palvelun hintaan. Yrittäjä perii veron myynnin yhteydessä ja maksaa sen eteenpäin valtiolle. Arvonlisäverovelvolliseksi ei tarvitse ilmoittautua, jos liikevaihto jää tilikauden aikana alle 8500 euron.

Arvonlisäveroa maksetaan joka kerta, kun tavara tai palvelu myydään. Vero on kuitenkin tarkoitettu kuluttajan maksettavaksi. Tämän vuoksi myyjällä on oikeus vähentää arvonlisävero, joka sisältyy sellaisen tavarahan tai palvelun hintaan, jonka hän on ostanut liiketoimintaansa varten toiselta arvonlisäverovelvolliselta. Näin lopullisiin kuluttajahintoihin sisältyy vain yhdenkertainen vero. (Vero 2015)

Taulukko 1. Arvonlisäveron määrä (Vero 2015).

yleinen verokanta, joka koskee useimpia tavaroita ja palveluita	24 %
elintarvikkeet, rehu, ravintola- ja ateriapalvelut	14 %
kirjat, lääkkeet, liikuntapalvelut, elokuvanäytökset, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsy, henkilökuljetus, majoituspalvelut ja televisio- ja yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset	10 %

Arvonlisäverolliseen toimintaan liittyy ilmoitus- ja maksuvelvollisuuksia

Arvonlisäverovelvollisten rekisteriin merkityn yrityksen on ilmoitettava arvonlisäveron tiedot kausiveroilmoituksella ja maksettava myyntiensä mukainen arvonlisävero verotilille. Ilmoitukset ja maksut on tehtävä yrityksen oman ilmoitus- ja maksujakson mukaisesti joko kuukausittain, neljännesvuosittain tai kalenterivuositain. Tilitettävän veron määrän saa selville, kun vähentää kuukauden myyntien verosta saman kuukauden vähennyskelpoisiin ostoihin sisältyneen veron. (Vero 2015)

5.2.3 Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus

Rakennusosalalle on otettu käyttöön niin sanottu käännetty arvonlisäverotus 1.4.2011 alkaen. Normaalisti arvonlisäverotuksessa verovelvollinen on yleensä myyjä, mutta rakennusalan käännetyn verovelvollisuuden myötä tiettyjen rakentamispalvelujen myyntitilanteissa verosta myyjän sijasta vastaa ostaja.

6 Markkinointi ja mainonta

Markkinointi ja mainonta on yrityksen tapa olla yhteydessä asiakkaisiin ja hankkia uusia asiakkaita. Hyvän ja tehokkaan markkinoinnin saavuttamiseksi yrityksen täytyy tuntea omat asiakkaansa ja tietää mistä heidät tavoittaa kaikkein parhaiten. Markkinoinnilla täytyy osata erottautua kilpailijoista ja saada asiakkaat valitsemaan juuri tämä yritys.

Markkinoinnin ja mainosten on kuitenkin oltava realistisia, sillä jos asiakkaat pettyvät tuotteeseen tai palveluun, eivät he luultavasti tule niitä enää käyttämään. On tärkeää huomata, että uusien asiakkaiden hankkiminen on usein paljon haastavampaa ja kalliimpaa, kuin vanhojen asiakkaiden pitäminen.

Tänä päivänä internetmarkkinointi on noussut tehokkaaksi markkinointimenetelmäksi uusille aloittaville yrityksille. Internetsivut ovat nykyisin melkein pakolliset yrityksen markkinointiin ja mainontaan. Internetissä näkyvyyttä voi saada myös todella edullisesti muun muassa sosiaalisen median sekä erilaisten ilmaisten myyntisivujen kautta.

Vaihtoehtoisia aloittelevan yrityksen markkinointi menetelmiä voivat olla esimerkiksi lehti-ilmoitukset, kauppojen ilmoitustaulut, esitteet, puskaradiot sekä erilaisille messuille osallistuminen. Verkostoitumalla muiden rakennusalan yrittäjien ja toimijoiden kanssa voi myös tuoda mahdollisia uusia urakoita.

Oman yrityksemme palveluita olemme mainostaneet juuri edellä mainituissa ilmaisissa mainospalveluissa, kuten tori.fi, ilmoitustauluilla sekä olemme saaneet muutaman asiakkaan puskaradion kautta. Hyvin hoidettu työ ja hyvä asiakaspalvelu lisäävät puskaradion tehokuutta. Lisäksi minulla on hyvät kontaktit Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymän talotekniikka ja rakennusalan osastoille, joista voin aina käydä kyselemässä jos jollain on jonkunlaisia urakoita tiedossa.

7 Yrityksen kasvu

Yrityksen kasvaminen on hyvin paljon kiinni yrityksen johdosta. Ellei yrityksen johto tiedä mitkä ovat yrityksen tavoitteet ja päämäärät, eikä se ole valmis ottamaan riskejä niiden eteen, ei yritys voi kasvaa. Kasvu vaatii jatkuvaa alan seurantaa, verkostoitumista, riskien ottamista ja markkinoinnin tehostamista.

Yrityksen kasvuun voi vaikuttaa monella eri tavalla. Yritys voi laajentaa toimialaansa, esimerkiksi remonttitöistä työkalujen myyntiin tai avaamalla uuden liikkeen toiselle paikkakunnalle, jossa on todettu olevan hyvät markkinat. Yritys voi myös kasvaa tehostamalla markkinointia ja lisäämällä työvoimaa.

Yrityksen on täytettävä nämä kolme vaatimusta menestyäkseen pitkäjänteisesti markkinoilla: (Accelerando 2015)

1. Yrityksen tarjoaman on oltava relevantti: se vastaa olemassa olevaan asiakastarpeeseen TAI pystyy synnyttämään uuden sellaisen. Tämä herättää asiakkaan ostamaan.
2. Yrityksen tarjooman on oltava parempi kuin kilpailijoiden. Kilpailua kun on aina – joko suoria kilpailijoita tai vanhoja/muita tapoja tehdä sama asia. Kun asiakas on tehnyt ostopäätöksen, tapahtuu asiakkaan päässä vertailu ”mikä on minulle paras vaihtoehto?”
3. Jatkuva uusiutuminen. Jossakin vaiheessa ensioston jälkeen asiakas herää ostamaan uuden/korvaavan tuotteen vanhan tilalle, ja näissä tilanteissa odottaa

saavansa jotain uutta ja parempaa. Jos yrityksellä ei ole tarjota mitään uutta, se löytyy varmasti kilpailijalta.

Työntekijän palkkaaminen on suuri askel uudelle yritykselle. Se helpottaa yrittäjän arkea sekä vähentää työtä, sillä on joku jolle delegoida töitä. Työntekijän palkkaaminen kuitenkin vaatii omat tehtävänsä sekä palkan lisäksi tulee muitakin sivukuluja, kuten työntekijän eläkevakuutus, sosiaaliturvamaksut ja terveydenhuollon järjestäminen.

Työntekijän palkkaaminen lisää yrityksen resursseja ja mahdollistaa useampien urakoiden pyörittämisen. Pitää kuitenkin huomioida, että töiden määrän täytyy pysyä yhtä korkealla, ettei työntekijät jää ilman töitä. Mikäli yrittäjä ei halua palkata vakituista työntekijää, on mahdollista käyttää ns. vuokrafirmoja, joista voi vuokrata työvoimaa. Vuokrafirma hoitaa työntekijän palkat ja muut työnantajalle kuuluvat velvoitteet.

Yrityksen täytyy ilmoittautua verohallinnon työnantajarekisteriin, mikäli työntekijä pysyy vakituksena työntekijänä.

Tilapäisen työnantajan ei tarvitse tehdä erillistä vakuutusopimusta. Tällöin hän maksaa vakuutusmaksut palkanmaksua seuraavan kuukauden 20. päivään mennessä sille eläkeyhtiölle, jonka hän on valinnut. Myös satunnainen työnantaja tilittää omaaloitteisesti työntekijöidensä ennakonpidätykset ja sosiaaliturvamaksut verotilimenettelyn kautta Verohallinnolle. (Perustamisopas 2015, 46)

8 Yrityksen tehokas johtaminen

Hyvä johtaja tuntee oman yrityksensä perin pohjin ja tietää yrityksen tavoitteet. Hänellä on kyky ilmaista ajatuksia ja herättää innostusta sekä on aidosti kiinnostunut alaisistaan. Itse olen saanut hyvät johtamistaidot puolustusvoimien reserviupseerikoulusta, jossa olen joutunut kouluttamaan ja innostamaan alaisiani. Omassa yrityksessä ei kuitenkaan tarvitse tällä hetkellä johtaa ihmisiä, sillä olemme veljeni kanssa tasavertaiset yhtiömiehet ja tiedämme omat tehtävämme ja osaamisemme. Kuitenkin yrityksen kasvaessa ja työntekijöiden palkkaamisessa täytyy tietää johtamisesta jotakin. Mitä enemmän, sitä parempi.

Toisten johtamista kutsutaan henkilöstöjohtamiseksi, ja sillä tarkoitetaan työyhteisön ja siihen kuuluvien ihmisten asioiden hoitamista. Ihmisiä johtamalla asioita viedään eteenpäin kohti yrityksen lopullisia tavoitteita. Itsensä johtamisessa keskitytään yleensä oman toiminnan tehokkuuteen. (Yritys Suomi 2015)

8.1 Käyttäytymismalleja

Tässä kappaleessa on esitetty yleisiä hyvän johtajan käyttäytymismalleja, joilla saadaan alaisista kaikki hyöty irti yritykseen.

8.1.1 Kyky luoda luottamukseen perustuvia suhteita

Toimivassa yritystoiminnassa johtajan ja alaisen välillä täytyy olla molemminpuolinen luottamus. Johtajan ja alaisen välinen luottamus tarkoittaa että johtaja voi luottaa siihen että teot, joita on luvattu tehdä, tulevat tehdyksi. Myös alaisen on pystyttävä luottamaan että johtaja pitää sanansa. Ihmiset eroavat siinä, kuinka luottamus syntyy - jotkut

tarvitsevat aikaa luottamuksen herättämiseen, kun taas joku toinen luottaa automaattisesti toiseen, kunnes "toisin todistetaan". (Esimiehen persoona 2015)

8.1.2 Innostavuus

Johtajan mielenkiinto ja positiivisuus työhön heijastuu vahvasti alaisiin ja heidän tekemisiin. Johtajan tehtävänä on tuoda innostavuutta työhön omalla esimerkillään sekä kannustavalla asenteella. Mikäli johtaja ei ole kiinnostunut työstään ja luo negatiivista asennetta, tarttuu se suoraan alaisiin. Johtajan tehtävänä on pitää huoli että työ pysyy mielenkiintoisena ja innostaa alaisia esimerkiksi erilaisilla palkinnoilla ja yrityksen virkistysilloilla.

8.1.3 Ennustettavuus ja johdonmukainen kohtelu

Johtajan on hyvä antaa myös alaisien ilmaista heidän omat mielipiteensä. Vaikka esimiehelläkin tulee olla oikeus muuttaa mielipiteitään, mikään ei ole pahempaa tiimille kuin nk. "tuuliviiriesimies", joka tänään sanoo yhtä ja huomenna toista. Esimiehen tehtävä on suodattaa asioita siten, että ehkä ylempää organisaatiosta tai muista sidosryhmistä tulevat - joskus keskenään ristiriitaiset vaatimukset - eivät suoraan sada alaisten niskaan. (Esimiehen persoona 2015)

8.1.4 Kyky huomioida yksilöllisiä eroavaisuuksia

Täytyy ymmärtää, että jokainen työntekijä on erilainen yksilö. Johtajan tehtävänä on löytää jokaisen yksilön parhaat ominaisuudet työn kannalta sekä pitää huoli että erilaiset yksilöt tulevat toimeen toistensa kanssa. Menestyneet yritykset koostuvat usein koulutukseltaan, taustaltaan ja osaamiseltaan hyvin erilaisista yksilöistä. Näitä

ominaisuuksia kannattaa miettiä työntekijöitä palkatessa, ettei yritys ole täynnä samanlaisia yksilöitä.

8.1.5 Empatiakyky

Erinomainen johtaja omistaa hyvän empatiakyvyn ja pyrkii asettumaan alaisten asemaan ja ymmärtää asiat hänen kannaltaan. Tämä ei ole hyödyllistä vain työskenneltäessä omien alaisten kanssa, vaan myös esimiehen muiden sidosryhmien kanssa. Johtaja voi kysyä itseltään seuraavaa: miten minun ja tiimini toiminta mahtaa näyttäytyä omalle esimiehelleni, kolleegoilleni, asiakkaille, sisäisille sidosryhmille? (Esimiehen persoona 2015)

8.1.6 Rohkeus ja päättäväisyys

Johtajan täytyy kuitenkin ymmärtää että hänen on oltava päättävässä esimiesasemassa eikä hän voi olla ”kaveri” työyhteisössä, vaikka empatiakyky onkin tärkeää. Johtajalla täytyy olla rohkeutta puuttua tiimin ongelmatilanteisiin tarpeen vaatiessa. Esimiehen päätehtävänä on kuitenkin huolehtia, että työtehtävät hoidetaan parhaalla mahdollisella tavalla ja että työskentely sujuu. (Esimiehen persoona 2015)

8.2 Strateginen johtaminen

Strateginen johtaminen on yrityksen toiminnan suunnittelua pitkällä tähtäimellä ja laaja-alaisesti. Pienenkin yrityksen on hyvä suunnitella mitkä ovat yrityksen strategiset tavoitteet nyt ja tulevaisuudessa. Strateginen johtaminen ei saa etäännyä liikaa

operatiivisesta johtamisesta eli yrityksen päivittäisen toiminnan johtamisesta, jossa vastataan siihen millä tavoin asetetut tavoitteet saavutetaan. (Yritys Suomi 2015)

Hyvä johtaja

- varmistaa yrityksen toimintaedellytykset
- vastaa yrityksen asioista ja ihmisistä toimintaympäristössä, johon vaikuttavat eri sidosryhmät kuten omistajat, yrityksen hallitus ja yhteiskunta
- omaa ihmissuhdetaitoja ja päätöksentekokykyä.

Osakeyhtiölain mukaan:

- toimitusjohtajan tulee hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti.
- toimiin, jotka yhtiön toiminnan laajuuden ja laadun huomioonottaen ovat epätavallisia ja laajakantoisia, toimitusjohtaja saa ryhtyä vain, mikäli hallitus on hänet siihen valtuuttanut tai hallituksen päätöstä ei voida odottaa aiheuttamatta yhtiön toiminnalle olennaista haittaa. Viimeksi mainitussa tapauksessa on hallitukselle niin pian kuin mahdollista annettava toimenpiteestä tieto.
- toimitusjohtajan on lisäksi huolehdittava siitä, että yhtiön kirjanpito on asianmukainen ja varainhoito luotettavalla tavalla järjestetty.

Organisaation sisäisten tavoitteiden, kuten toiminnan suuntaamisen, tehostamisen ja seurannan, ja ulkoisten tavoitteiden, kuten laadun varmistuksen, saavuttamiseksi voi hyödyntää johtamisjärjestelmiä, joita ovat: (Yritys Suomi 2015)

- strategiset johtamisjärjestelmät
- ulkoisesti sertifioitavat johtamisjärjestelmä
- operatiiviset, sisäiset johtamisjärjestelmät

Vastuullisuus

Johdon tehtävä on pitkällä aikavälillä yrityksen kilpailukyvyyn turvaaminen ja lyhyellä aikavälillä toiminnan pyörittäminen niin, että tulostavoitteet täyttyvät. Usein vastakkain joutuvat omistajakeskeinen ajatusmalli, eli varallisuuden maksimointi, ja johtajakeskeinen ajatusmalli, eli kasvu ja markkinaosuuden kasvattaminen. Toimitusjohtajan kannalta on tärkeää, ettei omistajapolitiikassa ja tavoitteissa ole epäselvyyksiä. (Yritys Suomi 2015)

Vastuullisessa johtamisessa puhutaan kokonaisvaltaisesta vastuullisuudesta ja riittävän pitkästä aikajänteestä tulosodotuksien suhteen. Vastuullinen johtaja vaikuttaa koko pelin henkeen ja päätöksistä löytyy yhtymäkohdat inhimillisiin arvoihin. (Yritys Suomi 2015)

9 Kokemukset oman yrityksen perustamisesta

Oman yrityksen perustaminen on tähän mennessä ollut todella mielenkiintoista ja tuntunut itselle sopivalta vaihtoehdolta työllistymisen kannalta. Tulen erittäin hyvin toimeen veljeni kanssa, joka on todella luotettava yhtiökumppani ja tekee töitä suurella mielenkiinnolla. Yrittäjänä saa keksiä uusia mielenkiintoisia ratkaisuja ja vaikuttaa itse asioihin, joihin ei välttämättä palkkatyössä pääsisi vaikuttamaan. Suuria haasteita ei oikeastaan ole ollut, sillä asiakkaita oli jo ennen yrityksen perustamista ja lähipiiristä löytyy ihmisiä, jotka auttavat yrityksen toimintaan liittyvissä asioissa.

Tavoitteena on, että voin koulusta valmistumisen jälkeen ryhtyä kokopäiväiseksi yrittäjäksi sekä kehittää yritystä suuremmaksi. Tarkoituksena olisi ainakin lisätä suunnittelupalveluita sekä mahdollisesti rakennusalan tarvikkeiden myyntiä ja vuokrausta.

Suosittelen yrittäjyyttä kaikille, joilla on vähänkään mielenkiintoa yrittäjäksi. Rakennusala on loistava ala aloittaa yritystoiminta, vaikka sivutoimisena. Tekeville ja ammattitaitoisille remonttimiehille ja naisille löytyy aina töitä. Kaikille yrittäjyys ei kuitenkaan sovi, sillä työ vaatii paljon omistautumista ja asioiden selvittämistä. Joskus työ tuntuu turhautavalta, kun ei satu löytymään asiakkaita ja työt eivät etene.

10 Pohdinta

Opinnäytetyö oli mielenkiintoinen prosessi ja auttoi yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Työtä kirjoittaessa törmäsin muutamaan seikkaan, joita en ollut aikaisemmin osannut ottaa huomioon. Opinnäytetyö on hyvä runko rakennusosalalle yrittäjäksi aikovalle. Yrityksen perustaminen on loppujen lopuksi melko yksinkertainen ja riskitön toimenpide, jolla voi mahdollisesti tienata vähän lisätuloa. Yrityksen voi perustaa joko päätoimiseksi tai sivutoimiseksi, riippuen kuinka paljon yrittäjä on valmis uhraamaan aikaansa yrityksen hoitamiseen. Yksin ei kuitenkaan kannata hoitaa kaikkia tehtäviä, sillä töitä kasaantuu miltei pakosti ja kiirressä voi unohtaa tärkeitäkin asioita.

Opinnäytetyö onnistui mielestäni melko hyvin ja saavutti sille asetetut tavoitteet. Aiheen rajauksessa oli aluksi hieman vaikeuksia. Joko tekstiä meinasi tulla liian paljon tai liian vähän.

Lähteet

2014/01/15/kuuntele-asiakasta-tai-kuole-rakas-kasvuyritys/. (ei pvm). Haettu 13. Maaliskuu 2015 osoitteesta Accelerando: <http://accelerando.fi/2014/01/15/kuuntele-asiakasta-tai-kuole-rakas-kasvuyritys/>

Esimiehen persoona. (2015). Haettu 13. Maaliskuu 2015 osoitteesta <http://esimies.info>: <http://esimies.info/Esimiehen-persoona.php>

Työ- ja elinkeinokeskus. (2009). *Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustoimet*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Uusyrityskeskus. (2015). *Perustamisopas*. Uusyrityskeskus.

Vero. (4. Maaliskuu 2015). Haettu 4. Maaliskuu 2015 osoitteesta Vero: www.vero.fi

Yritys Suomi. (13. Maaliskuu 2015). Haettu 13. Maaliskuu 2015 osoitteesta Yritys Suomi: <https://www.yrityssuomi.fi/johtaminen>

yritysmuodot ja liiketoiminta. (2015). Haettu 26. Maaliskuu 2015 osoitteesta Yrittäjät: http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/

Liitteet

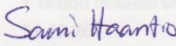
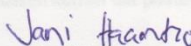
Avoimen yhtiön yhtiösopimus

Esimerkki liiketoimintasuunnitelmasta

AVOIMEN YHTIÖN YHTIÖSOPIMUS

Me allekirjoittaneet perustamme avoimen yhtiön ja hyväksymme sille seuraavan yhtiösopimuksen:

Toiminimi ja kotipaikka	1 Yhtiön toiminimi on Rakennus HNT, kotipaikka Joensuun kaupunki.
Toimiala	2 Yhtiön toimialana on Asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen. Toimialakuvaus: Korjausrakentaminen, uudisrakentaminen, kiinteistöjen osto, myynti, vuokraus. Henkilöstön vuokraus. Järjestyksen valvonta. Rakennusmateriaalien osto, myynti, vuokraus, työkalujen osto, myynti, vuokraus, Maahantuonti ja internetmyynti, sekä kaikki muu laillinen liiketoiminta.
Yhtiömiehet	3 Yhtiön yhtiömiehiä ovat Sami Verner Haantio ja Jani Petteri Haantio.
Sijoitus	4 Kumpikin yhtiömiehes sijoittaa yhtiöön peruspääomaksi 200 euroa (200) eli yhteensä neljäsataa (400) euroa. Maksu on suoritettava kolmenkymmenen (30) päivän kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta. Kummallakin yhtiömiehellä on yhtä suuri osuus yhtiön varoihin.
Toiminimen kirjoittaminen	5 Yhtiön toiminimen kirjoittaa kumpikin yhtiömiehes yksin.
Työnjako	6 Yhtiömiehet jakavat työt tasapuolisesti.
Tilikausi	7 Yhtiön tilikausi on 1.9.-31.12. Ensimmäisen kerran tilit päätetään 31.12.2015.
Voitonjako	8 Yhtiön tuottama voitto jaetaan tasan yhtiömiesten kesken.
Tappion kattaminen	9 Jos yhtiö tuottaa tappiota, on kummankin yhtiömiehen korvattava siitä puolet kuukauden kuluessa tilipäätöksen valmistumisesta. Jos yhtiömiehes on jo tilivuoden aikana omilla varoillaan suorittanut yhtiön velan tai muun sitoumuksen, otetaan tämä huomioon määrättäessä sitä osuutta, jonka mukaan hänen on osallistuttava yhtiön tappion peittämiseen.
Yhtiösopimuksen muuttaminen	10 Yhtiösopimuksen muuttaminen vaatii yhtiömiesten yksimielisen päätöksen.
Yhtiömiehen kuolema	11 Yhtiömiehen kuoltua yhtiötä ei tarvitse purkaa, vaan kuolleen yhtiömiehen tilalle tulevat hänen oikeudenomistajansa. Mikäli he eivät halua tulla yhtiömiehiksi, heidän on ilmoitettava siitä kolmen (3) kuukauden kuluessa yhtiömiehen kuolemasta. Yhtiön tai jäljelle jääneen yhtiömiehen on tällöin

	<p>lunastettava kuolleen yhtiömiehen osuus hinnalla, joka vastaa puolta yhtiön varojen ja velkojen erotuksesta. Varat ja velat arvostetaan tällöin niiden käypään arvoon.</p>
Yhtiön purkautuminen	<p>12 Yhtiösopimus on voimassa toistaiseksi. Yhtiömiehillä on oikeus irtisanoa yhtiösopimus päättymään kolmen (3) kuukauden kuluttua todisteellisesti tapahtuneesta irtisanomisesta lukien, ellei toinen yhtiömiestä suostu toiminnan lopettamiseen ennen mainitun irtisanomisajan päättymistä. Mikäli toinen yhtiömiestä haluaa jatkaa yhtiön toimintaa, tulee hänen lunastaa eroavan yhtiömiehen yhtiöosuus hinnalla, joka on laskettu 13. kohdassa mainitulla tavalla.</p> <p>13 Yhtiön purkautuessa jaetaan yhtiön jäljellä olevat varat sen jälkeen kun velat on maksettu molempien yhtiömiesten kesken tasan.</p> <p>14 Jos tästä sopimuksesta syntyisi erimielisyyksiä yhtiömiesten kesken tai yhtiömiehen ja yhtiön välillä ratkaistaan riita yhtiön kotipaikan alioikeudessa.</p> <p>15 Sikäli kun tässä sopimuksessa ei ole poikkeavia määräyksiä, noudatetaan lakia avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä.</p> <p>Tästä sopimuksesta on laadittu kolme (3) samanlaista kappaletta, yksi kummallekin yhtiömiehelle ja yksi Patentti- ja rekisterihallitukselle.</p> <p>Joensuussa 25.08.2014</p> <p>  Sami Haantio </p> <p>  Jani Haantio </p>

-Luottamuksellinen-

Liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö

07.03.2015
Opinnäytetyö

1. Liikeidean tiivistelmä

Rakennusalan palveluita Pohjois-Karjalan alueella. Aloitus kevyesti mm. pihatöillä, pintaremonteilla ja asennuspalveluilla hahmoittamaan liiketoiminnan kulku ja yrityksen kiinteät menot. Koulusta valmistumisen jälkeen tarjolla myös rakennussuunnittelupalveluita ja kuntoarvioita.

SWOT

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none"> - Ammattitaito ja tietämys - Suhteet ammattipiireissä - Vahvat johtamistaidot - Halu kasvaa yrittäjänä - Hyvä tiimi 	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none"> - Kokemus yrittäjänä - Ei riittävästi omaa rahaa
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen nopea laajeneminen 	Uhat <ul style="list-style-type: none"> - Kilpailijat

2. Osaaminen

Vankka näkemys rakennusalasta. Talotekniikan perustutkinto ja rakennustekniikan insinööriutkinto ovat antaneet hyvän pohjan rakennusalalla yrittäjänä toimimiseen. Kielitaito vahva kansainvälisistä yhteistyöistä.

3. Tuotteet ja palvelut

Laajat rakennusalan palvelut kilpailukykyiseen hintaan. Asiakslähtöinen palvelu ja korkeatasoinen laatu takaa tyytyväiset asiakkaat.

Tärkeimmät tuotteet, hinnat ja katerakenne.

4. Asiakkaat ja markkinat

Asiakkaita ovat kaikenikäiset pohjois-karjalaiset asukkaat sekä yritykset. Asiakkaat löytävät yrityksen palvelut mainoksista, mm. lehti-ilmoitukset, internetmarkkinointi jne.

Asiakasryhmät

5. Markkinat ja kilpailijat

Pohjois-karjalan alueella on suuri kysyntä edullisista remontti- ja pihätöistä. Alueella on useita kilpailijoita, joista erottuminen vaatii vahvaa markkinointia. Yrityksen palvelut eroavat kilpailijoista asiakslähtöisellä ja korkelaatuisella palvelulla.

Kilpailijat

6. Oma yrityksesi

Sivutoimisena yrityksenä yrityksen toimitilat sijaitsevat yrittäjän asunnossa. Työkalut säilyy työautossa.

7. Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Kirjanpidon hoitaa yritys itse.

RAHOITUSTARVE JA RAHOITUSSUUNNITELMA					
Nimi					
Päiväys					
Työns					
RAHOITUS- JA VAKUUSTARPEET					
Maa-alueet		€		€	
Rakennukset (alv 0%)					
Ostohinta					
Muutostyöt					
Oskkeet					
Koneet ja kalustot (alv 0%)			2 000		
työkäit					
Anestomat investoinnit					2 000
Käyttöpääoma					
Aloitettujen hankinnat					
(esille netisviut toimistolarv, sisustus)					
Akuvavasto			1 000		
Muu rahollisuus			1 000		
(kassa, vuokra, ym. rahoitustarpeet)					3 000
Pankkitakaukstarpeet					
Vuokratavaukudet					
Vakuudet tavaranomittaille					
Rahotus- ja vakuustarpeet yhteensä					5 000
RAHOITUSSUUNNITELMA					
Oma rahoitus		€		€	
Pääomasijoitus					
Oskasalaia			3 000		
Apporttomalaisuus (os sis. rah.tarpeisiin)			2 000		
Tulorahoitus					5 000
Yritystuet					
ELY: EAKR					
ELY: Maaseuturahasto					
Muut (ei stantiraha)					
Lainarahotus					
Pankkilaina,					
johon Finmeran takaustarve					
Finmeran laina					
Pienlaina					
Naisyrittäläina					
Investointi ja käyttöpääomalaina					
Leasing					
Osmaksurahoitus					
Pankkitakaustarpeet					
Yrityksen/virttilän vakuuksilla					
Finmeran takauksella					5 000
Rahoitussuunnitelma yhteensä					
Eroitus (Tarpeet-Suunnitelma)					0

Nimi	Haantio Sami & Jani
Päiväys	20.8.14
Yhtye	Rakennus-Haantio Avoin vntiö

	1. tilikauti		2. tilikauti		3. tilikauti	
	%	€	%	€	%	€
POISTOLASKURI						
RAKENNUKSET						
Tasearvio 1.1.						
+ Lisäys						
- Investointituki						
- Poisto						
=Tasearvio 31.12.		0		0		0
KONEET JA KALUSTO						
Tasearvio 1.1.				1 500		1 875
+ Lisäys		2 000		1 000		1 000
- Investointituki						
- Poisto	25,0	500	25,0	625	25,0	719
=Tasearvio 31.12.		1 500		1 875		2 166
AINEETOMAT INVESTOINNIT						
Tasearvio 1.1.						0
+ Lisäys				0		
- Poisto						
=Tasearvio 31.12.		0		0		0
Poistot yhteensä		500		625		719
Poistot yhteensä/kuukausi		42		52		60

[illegible]

YRITYKSEN 12 KK:n TULOSSUUNNITELMA,

2. tilikausi

Nimi

Haantio Sami & Jani

Päiväys

20.8.2014

Yritys

Rakennus-Haantio Avoin yhtiö

			€ / kk		€/ tilikausi	pituus
TAVOITETULOS			200		2 400	12
+ yksityisöt (tmi, ky, ay) tai osingot	2	1 200	2 400		28 800	
+ lainojen lyhennykset			0		0	
- poistot			52		625	
+ verot			0		0	
+ muut kulut					0	
- muut tuotot, mm. vuokratulot					0	
+ poistot			52		625	
+ lainojen korot ja muut rah.kulut			0		0	
= KÄYTTÖKATETAVOITE			2 600		31 200	
KIINTEÄT KULUT			€ / kk		€/ tilikausi	%
+ palkat ulkopuolisille			0		0	0,0
+ sivukulut, %			0		0	0,0
+ palkat omistajille			0		0	0,0
+ sivukulut, %			0		0	0,0
+ YEL (lkm x % x työtulot)	2	18,2	750 €	273	3 276	7,0
+ vakuutukset (palo, keskeytys, vastuu)			100		1 200	2,6
+ myynti- ja markkinointikulut			100		1 200	2,6
+ painotuotteet					0	0,0
+ toimitilavuokrat					0	0,0
+ kone- ja laitevuokrat					0	0,0
+ ajoneuvokulut (polttoaine, huolto, vakuutukset, verot)			200		2 400	5,1
+ päivärahat					0	0,0
+ muut matkakulut (juna, bussi yms)					0	0,0
+ sähkö, lämpö, vesi					0	0,0
+ puhtaanapito					0	0,0
+ kunnossapito ja huolto			150		1 800	3,8
+ puhelin, internet			100		1 200	2,6
+ kirjanpito			100		1 200	2,6
+ toimistokulut			10		120	0,3
+ koulutus ja kurssit					0	0,0
+ ammattikirjallisuus ja lehdet			20		240	0,5
+ pankkikulut			15		180	0,4
					0	0,0
					0	0,0
muut kiinteät			50		600	1,3
= Kiinteät kulut yhteensä			1 118		13 416	28,6
= MYYNTEKATETAVOITE	%	95,0	3 718		44 616	95,0
+ aine- ja tarvikekäyttö (sis. pakkaus)	%	5,0	196		2 348	5,0
+ muut muuttuvat kulut (mm. alihankinta)	%		0		0	0,0
+ muuttuvat palkat + sivukulut (mm. provisiot)	%		0		0	0,0
= Muuttuvat kulut yhteensä	%	5,0	196		2 348	5,0
= LIIKEVAIHTOTARVE			3 914	3 914	46 964	100,0
+ arvonnalisävero		24,00	939		11 271	
= KOKONAISMYYNTEKATETAVOITE			4 853		58 236	

kuukausimyyntin tavoite	kk/vuosi	11	5 294 €	
viikkomyyntin tavoite	viikko/v			
päivämyyntin tavoite	pv/kk	20	265 €	
myyntitavoite /päivä/tunti	tuntia/pv	10	26 €	

Nimi	Haantio Sami & Jani				
Päiväys	20.8.2014				
Yritys	Rakennus-Haantio Avoin yhtiö				
	1. tai kuluva tilikausi	%	2. tilikausi	%	3. tilikausi
Tilinpäätösajankohta					
Tilikauden pituus			12		12
LIIVEVAIHTO			46 964	100,0	
- aine- ja tarvikekäyttö			2 348	5,0	
- muut muuttuvat kulut (mm. alihankinta)			0	0,0	
- muuttuvat palkat + sivukulut (mm. provisiot)			0	0,0	
= Muuttuvat kulut yhteensä	0		2 348	5,0	0
MYYNTEIKATE	0		44 616	95,0	0
KIINTEÄT KULUT					
+ palkat ulkopuolisille			0	0,0	
+ sivukulut	%	0	0	0,0	0
+ palkat omistajille			0	0,0	
+ sivukulut	%	0	0	0,0	0
+ YEL			3 276	7,0	
+ vakuutukset (palo, keskeytys, vastuu)			1 200	2,6	
+ myynti- ja markkinointikulut			1 200	2,6	
+ painotuotteet			0	0,0	
+ toimitilavuokrat			0	0,0	
+ kone- ja laitevuokrat			0	0,0	
+ ajoneuvokulut (polttoaine + muut)			2 400	5,1	
+ päivärahat			0	0,0	
+ muut matkakulut (juna, bussi yms.)			0	0,0	
+ sähkö, lämpö, vesi			0	0,0	
+ puhtaanapito			0	0,0	
+ kunnossapito ja huolto			1 800	3,8	
+ puhelin, internet			1 200	2,6	
+ kirjanpito			1 200	2,6	
+ toimistokulut			120	0,3	
+ koulutus ja kurssit			0	0,0	
+ ammattikirjallisuus ja lehdet			240	0,5	
+ pankkikulut			180	0,4	
+ muut kulut			0		
0			0		
+ muut kiinteät kulut			600	1,3	
= Kiinteät kulut yhteensä	0		13 416	28,6	0
KÄYTTÖKATE	0		31 200	66,4	0
- lainojen korot ja muut rah.kulut	0		0	0,0	0
- poistot	500		625	1,3	719
+muut tuotot			0	0,0	
- muut kulut			0	0,0	
TULOS ENNEN VEROJA	-500		30 575	65,1	-719
-verot	%	0	0	0,0	0
TULOS VEROJEN JÄLKEEN	-500		30 575	65,1	-719
+poistot	500		625		719
-lainojen lyhennys	0		0	0,0	0
-yksityisotot (tmi, ky, ay) tai osingot			28 800	61,3	
RAHOITUSYLIJÄÄMÄ	0		2 400	5,1	0
Henkilömäärä, ml omistajat:					